

العرض

أولاً: مفهوم العرض

هو الكميات التي يكون البائعون (المنتجون) مستعدين وقادرين على بيعها عند كل سعر معين وفي فترة زمنية محددة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة.

ولتوضيح هذا التعريف لابد من ملاحظة ما يلي:

- 1- لكي يكون هناك عرض من السلعة يجب ان يكون البائعون (المنتجون) مستعدين وهذا الاستعداد (أو الرغبة) يجب ان يكون مصحوب بالقدره على إنتاج السلعة.
- 2- ان التعريف ينصرف إلى الكميات المعروضة، وليس إلى كمية واحدة عند سعر معين، أي يجب ان نفرق بين العرض والكمية المعروضة. فالعرض هو جدول الكميات المختلفة التي يعرضها المنتجون أو البائعون عند الأسعار المختلفة. بينما الكمية المعروضة هي كمية معينة من جدول العرض عند سعر معين.
- 3- ان العرض يجب ان يرتبط بفترة زمنية معينة، حيث يجب ان نحدد الفترة الزمنية التي يعرض البائعون فيها الكميات المعروضة عند سعر معين.
- 4- ان الكميات المعروضة (في جدول العرض) لا تتأثر بغير الأسعار المختلفة للسلعة نفسها.

ثانياً: جدول العرض

وهو عبارة عن جدول يتكون من عمودين أحدهما يوضح أسعار السلعة في السوق والأخر يوضح الكميات التي يكون البائعون (المنتجون)

على استعداد لعرضها للبيع في السوق في فترة زمنية محددة. لاحظ في الجدول رقم (4) مثال لجدول العرض لإحدى السلع.

جدول رقم (4)

يمثل جدول العرض لإحدى السلع

الحالة	السعر (P) دينار	الكمية المعروضة (Q) ألف طن
A	10	13
B	8	11
C	6	9
D	5	4
E	4	2

ويوضح الجدول أعلاه ان هناك علاقة طردية بين الكمية المعروضة مع السلعة وسعرها. فعندما يكون السعر المائد (10) دينار، كانت الكمية المعروضة (13) ألف طن. وعندما انخفض السعر إلى (8) دينار انخفضت الكمية المعروضة إلى (11) ألف طن، وهكذا فكلما انخفض السعر كلما انخفضت الكمية التي يعرضها البائعون (المنتجون). ويشير جدول العرض كوسيلة إيضاحية بالبساطة والوضوح في إبراز العلاقة بين الكمية المعروضة والسعر.

ثالثاً: قانون العرض

ينص قانون العرض على (ان هناك علاقة طردية بين سعر سلعة معينة والكمية المعروضة من تلك السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة).
وكما أوضحنا ان تعريف العرض يفترض بقاء العوامل الأخرى ثابتة حتى يكون التغيير في الكمية المعروضة راجعاً إلى التغيير في سعر السلعة فقط. كذلك نلاحظ ان التعريف يركز على العلاقة التي يؤثر فيها السعر في الكمية المعروضة، وليس العكس. أي ان السعر هو المتغير المستقل، والكمية المعروضة هي المتغير التابع، والعلاقة بين السعر كمتغير مستقل، والكمية المعروضة كمتغير تابع علاقة طردية.

رابعاً: دالة العرض

في ضوء ما تقدم يمكن القول ان الكمية المعروضة من سلعة ما، تتوقف بصفة رئيسية على سعر السلعة ذاتها (P_1) وأسعار عناصر الإنتاج (P_2, P_3, \dots, P_n) والمستوى التقني (T) وعدد المنتجين (N) ويمكن التعبير عن هذه العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة والعوامل المحددة لها في الصورة التالية:

$$Q^2 = f(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n, T, N)$$

وعند بحث العلاقة بين الكمية المعروضة وسعرها فقط مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فان دالة العرض تكون:

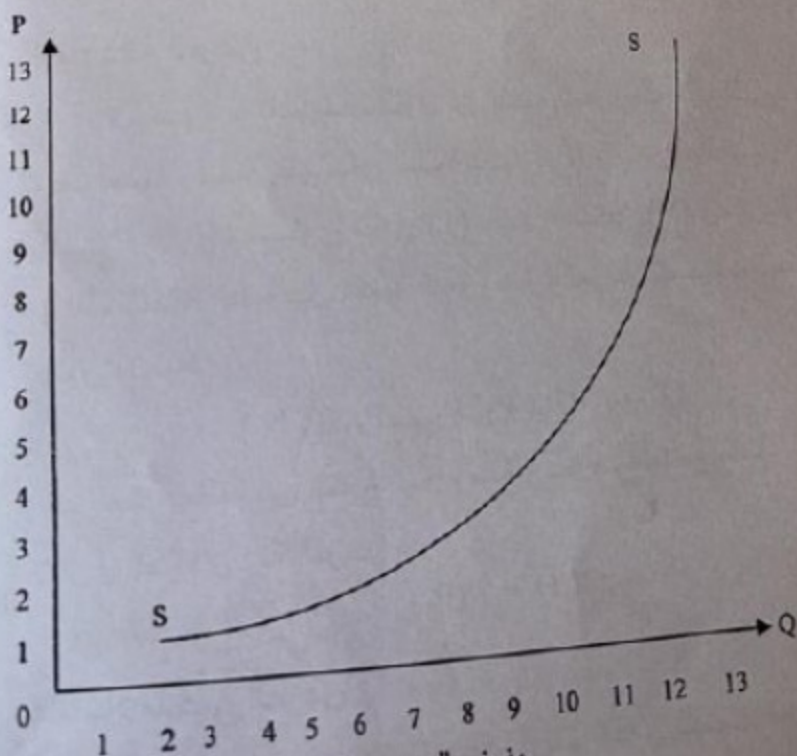
$$Q^2 = f(P_1)$$

خامساً: منحنى العرض

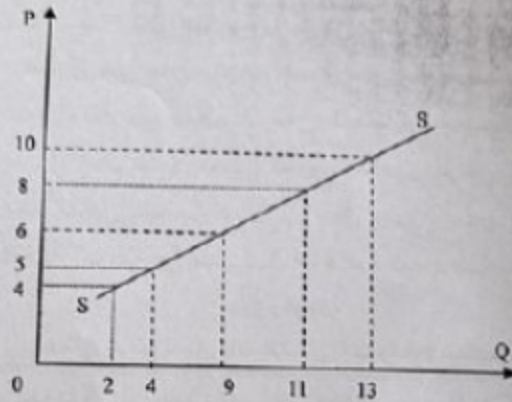
منحنى العرض هو عبارة عن الرسم البياني لجدول العرض، حيث يكون على شكل منحنى موجب الميل، أي يميل من الأسفل إلى الأعلى وإلى

اليمن، وبما يوضح العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة. أي ان منحنى العرض بصور لنا أو بعكس لنا قانون العرض. ويمكن تمثيل الكميات المعروضة في الجدول رقم (4) على شكل منحنى كما هو في الشكل رقم (14). حيث نلاحظ انه يقاس على المحور الأفقي الكمية المعروضة وعلى المحور العمودي السعر. فكل سعر وكمية معروضة مفاطرة يتم تمثيلها بنقطة واحدة. ويتم التوصل بين تلك النقاط ببعضها البعض بمنحنى يسمى منحنى العرض، وقد يكون هذا المنحنى في شكل خط مستقيم أو في صورة منحنى مقوس.

شكل رقم (14) منحنى العرض



منحنى العرض على شكل منحنى مقوس



منحنى العرض على شكل خط مستقيم

ويجب ان نلاحظ أن هناك فرقاً بين منحنى العرض الفردي ومنحنى عرض السوق. لكنها جميعاً تتجه من الأسفل إلى الأعلى وإلى اليمين، عاكسة بذلك قانون العرض.

أ- منحنى العرض الفردي

هو المنحنى الذي يعكس عرض بائع (منتج) واحد لسلعة معينة. وكما قلنا هو منحنى يتجه من أسفل إلى أعلى وإلى اليمين مما يعكس العلاقة الموجبة (طرديّة) بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها لاحظ الشكل البياني (15) والجدول رقم (5).

ب- منحنى عرض السوق

وهو المنحنى الذي يعكس عرض جميع البائعين (المنتجين) لسلعة معينة. ونحصل عليه بالتجميع الأفقي للكميات التي يستطيع ويرغب المنتجون في عرضها عند كل سعر. لاحظ الجدول رقم (5) والشكل البياني رقم (15) والذي يوضح وجود ثلاث بائعين فقط في سوق

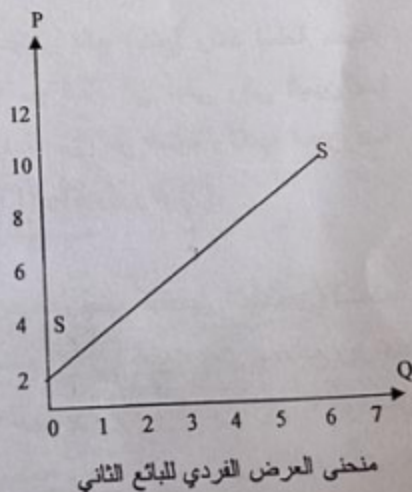
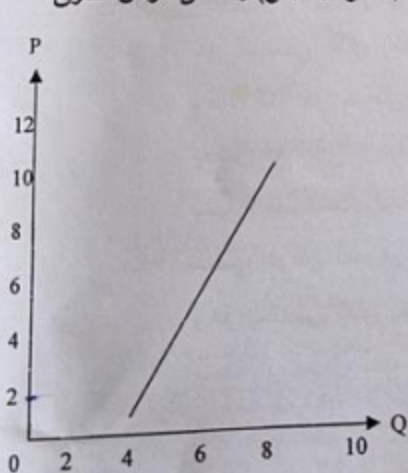
سلعة معينة ولكل منهم جدول عرض مختلف عن الآخر. حيث تم الحصول على جدول عرض السوق على تلك السلعة من تجميع الكميات لكل بائع مقابل كل سعر. ثم قمنا برسم منحنى العرض الفردي (لكل بائع) ومنحنى السوق. ومنحنى عرض السوق هو أيضا منحنى يتجه من اسفل إلى اعلى وإلى اليمين مما يعكس العلاقة الموجبة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها.

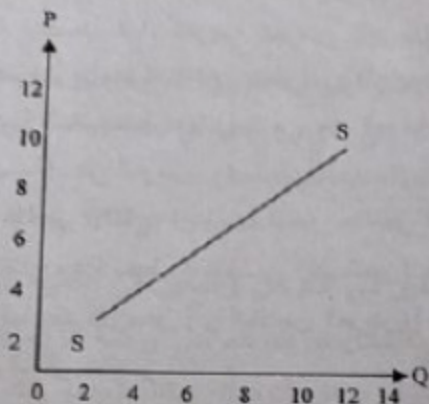
جدول رقم (5)

يوضح عرض لسوق بالاستناد إلى ثلاث بائعين (منتجين)

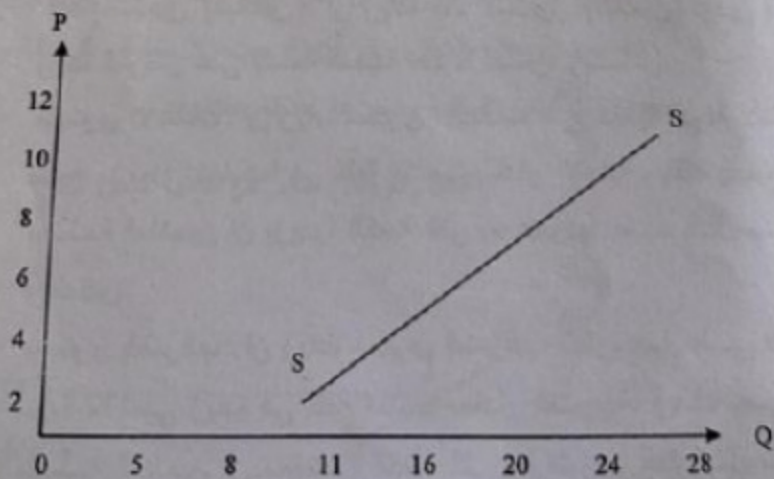
الكمية المعروضة في السوق 3+2+1 (جميع البائعين)	البائع الثالث 3	البائع الثاني 2	البائع الأول 1	الكمية السعر
11	6	0	5	2
16	8	2	6	4
20	10	3	7	6
24	12	4	8	8
28	14	5	9	10

شكل رقم (15) اشتقاق منحنى العرض الفردي (المنتج أو البائع) ومنحنى عرض السوق





منحنى العرض الفردي للبياع الثالث



منحنى عرض السوق

سادساً: العوامل المؤثرة في العرض

كما أوضحنا أثناء تعريفنا للعرض بان هناك عوامل تؤثر على العرض ونفترض بقاءها ثابتة لكي نتمكن من التركيز على العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها. فما هي هذه العوامل التي تؤثر (بالإضافة إلى سعر السلعة) على العرض، وفيما يلي ملخصها:

1- اسعار عناصر الانتاج: ان زيادة اسعار عناصر الانتاج يؤدي إلى زيادة كلف الانتاج وهذا يجعل المنتجين (البائعين) يقللون للكمية التي يعرضونها عند كل سعر [أي انخفاض العرض]، والعكس يحدث عندما تنخفض اسعار عناصر الانتاج.

2- المستوى التقني (التقني) للإنتاج: إذا حدث تحسن في المستوى التقني للإنتاج (أي استخدام آلات أكثر كفاءة مثلاً) فان متوسط كلفة انتاج السلعة ستخف، فيصبح من مصلحة المنتجين (البائعين) ان يزيدوا الكمية التي يعرضونها عند كل سعر، وبالعكس.

3- عدد المنتجين (البائعين): ان زيادة عدد المنتجين (البائعين) تؤدي إلى زيادة العرض على السلعة المعينة عند كل سعر، وبالعكس.

4- مستوى الاعانات: ان زيادة مستوى الاعانات التي تتفهمها الدولة لأنتاج سلعة ما تعني تخفيضاً في كلفة انتاجها بمقدار الإعانة وبذلك يصبح من مصلحة المنتجين ان يزيدوا الكمية التي يعرضونها عند كل سعر، وبالعكس.

5- مستوى الضرائب: ان زيادة مستوى الضرائب المفروضة على انتاج سلعة ما تعني زيادة في كلفة انتاجها بمقدار الضريبة، وبذلك يصبح من مصلحة المنتجين ان يخفضوا الكمية التي يعرضونها عند كل سعر، وبالعكس.

ويلاحظ مما تقدم ان تغير ظروف هذه العوامل يؤدي إلى انتقال منحى العرض بأكمله إلى ناحية اليمين في حالة زيادة العرض أو اليسار في

حالة انخفاض العرض وحسب طبيعة التغير الذي يحدث للعوامل وسنأتي على توضيح ذلك.

كما تجدر الإشارة إلى ان العوامل التي يفترض ثباتها في حالة العرض هي غير العوامل التي يفترض ثباتها في حالة الطلب، أي ان هناك فارقاً بين ظروف الطلب وظروف العرض.

سابعاً: التغير في العرض والتغير في الكمية المعروضة

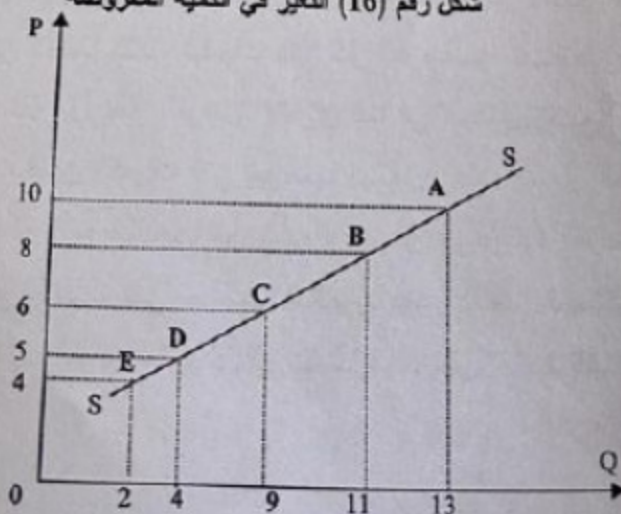
ذكرنا خلال تعريفنا للعرض ان ثمة تفرقة هامة بين العرض والكمية

المعروضة. ولمزيد من التوضيح يمكننا تلخيص ذلك كما يلي:

أ. التغير في الكمية المعروضة

يؤدي التغير في سعر سلعة معينة إلى التغير في الكمية المعروضة ويتمثل ذلك بالانتقال من حالة إلى أخرى داخل جدول العرض أي يتمثل ذلك بيانياً بالانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض. ومن الجدول رقم (4) نحصل على الشكل رقم (16) حيث نلاحظ ان العلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة وسعرها علاقة عكسية.

شكل رقم (16) التغير في الكمية المعروضة



ونلاحظ عندما كان سعر السلعة (4) دينار فإن الكمية المعروضة منها (2) ألف طن في الشهر كما في النقطة (E) وإذا ارتفع السعر إلى (8) دينار فإن الكمية المعروضة ازدادت إلى (11) ألف طن كما في نقطة (B) وهكذا عند النقطة (A). أي أننا تحركنا من النقطة (A) إلى نقطة (B) إلى النقطة (C) على نفس منحنى العرض. وهذا ما يقصده الاقتصاديون بقولهم تغير الكمية المعروضة. فالكمية تتغير استجابة لتغير السعر فقط أي أننا نتحرك من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى العرض دون أن ينتقل المتحنى من موقعه.

ب. التغير في العرض

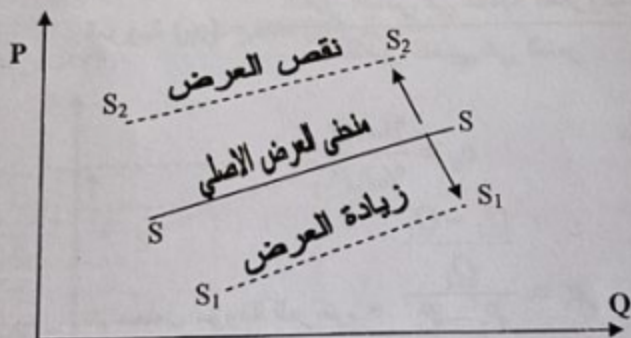
وينجم التغير في العرض نتيجة لتغير العوامل الأخرى (غير السعر) المؤثرة في العرض والتي كنا نفترض ثباتها، كأمعار عناصر الإنتاج والمستوى التقني وعدد المنتجين ومستوى الضرائب والاعانات (لاحظ الفقرة سادسا أعلاه) ويتمثل بالنتقال منحنى العرض بأكمله من موضع إلى آخر (يمين أو يسار) حسب طبيعة التغير الذي حدث في هذه العوامل. أي إذا تغير بعض أو كل من هذه العوامل نكون بصدد جدول جديد ومنحنى جديد للعرض. مثال: فيما يلي جدول للعرض يبين العمود الأول، الأسعار المختلفة للسلعة، ويبين العمود الثاني الكميات التي كان يعرضها البائعون عند الأسعار المختلفة قبل تغير العوامل الأخرى كما في الجدول رقم (6) أما العمود الثالث فيبين الكميات التي يعرضها البائعون عند الأسعار المختلفة بعد تغير العوامل الأخرى تغيرا من شأنه أن يؤدي إلى زيادة العرض، ويمثل العمود الرابع الكميات التي يعرضها البائعون عند الأسعار المختلفة بعد تغيير العوامل الأخرى بما يؤدي إلى نقصان العرض، لاحظ الشكل رقم (17).

جدول رقم (6)

جدول العرض للكميات المعروضة بعد تغير العوامل الاخرى

الكمية المعروضة بعد تغير ظروف العرض بالنقصان	الكمية المعروضة بعد تغير العوامل الأخرى بالزيادة	الكمية المعروضة (ألف طن)	السعر (دينار)
27	33	30	160
25	31	28	120
21	27	25	100
18	22	20	80
10	15	12	50
7	11	8	30
3	8	5	20

شكل رقم (17) التغير في العرض نتيجة التغير في العوامل الأخرى



حيث نلاحظ انه عند السعر (160) دينار تكون الكمية المعروضة (33) ألف طن وواضح انها اكبر مما كان يعرضه البائعون عند نفس السعر في الجدول السابق (30) ألف طن، وعندما يصبح السعر (120) دينار تصبح الكمية المعروضة (31) ألف طن، وهكذا نتيجة لهذا التغير في العوامل أدى

إلى زيادة العرض وبالتالي إلى انتقال منحنى العرض إلى جهة اليمين لاحظ المنحنى (S_1S_1) .

كذلك في حالة العمود الرابع والذي يوضح انخفاض الكميات النسبية بعرضها البائعون نتيجة تغير العوامل الأخرى والذي أدى إلى انخفاض العرض وبالتالي انتقال منحنى العرض إلى الجهة اليسرى لاحظ المنحنى (S_2S_2) .

ثامنا: مرونة العرض

أ. مرونة العرض

هي مدى استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة للتغير في سعرها مع فرض العوامل الأخرى ثابتة. ويتم قياس المرونة وفقا لما يلي:

$$\text{المرونة } (e_s) = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

$$e_s = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

$$e_s = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_1}{P_2 - P_1}} = \text{معامل مرونة العرض}$$

وجدير بالذكر فإن هذا القانون مشابه تماما لقانون مرونة الطلب مع فارق هام هو أن معامل مرونة العرض يكون دائما قيمة موجبة وذلك لأن نسبة التغير في الكمية، ونسبة التغير في السعر تتشابهان في إشارة كل منهما

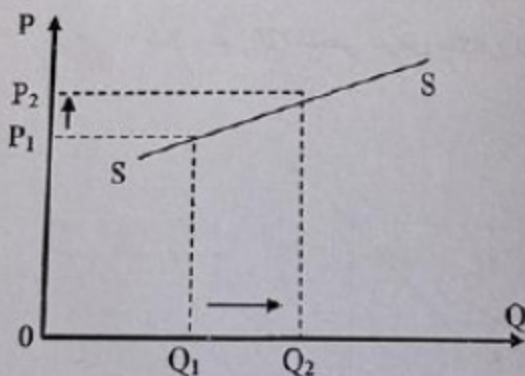
نتيجة العلاقة الموجبة (طرديّة) بين تغير السعر وتغير الكمية المعروضة حسب قانون العرض.

ب. أنواع مرونة العرض

بنفس الأسلوب الذي عرفناه في مرونة الطلب فإننا نلاحظ ان درجة ميل منحنى العرض توضح إلى حد ما درجة مرونة العرض. حيث انه كلما كان منحنى العرض اقل ميلا كلما ازدادت درجة مرونة العرض، والعكس كلما كان منحنى العرض اكثر ميلا كلما قلت درجة المرونة. ويمكن ايضاح ذلك بالاشكال التالية:

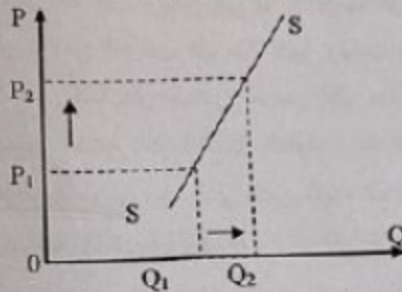
1- عرض مرن: وهو الذي تكون القيمة العددية لمرونته اكبر من الواحد الصحيح ($e_s > 1$) وذلك لأن التغير في الكمية المعروضة اكبر من التغير في السعر.

شكل رقم (18) منحنى عرض مرن



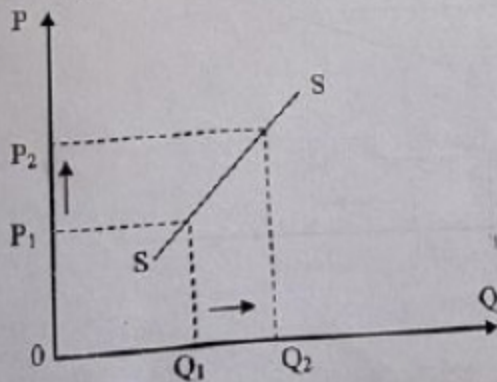
- 2- عرض غير مرن: وهو الذي تكون القيمة العددية لمرونته اصغر من الواحد الصحيح ($e_s < 1$) وذلك لأن التغير في الكمية المعروضة أقل من تغير السعر.

شكل رقم (19) منحنى عرض غير مرن



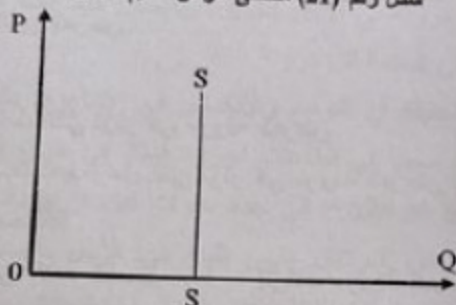
- 3- عرض متكافئ المرونة: وهو الذي تكون القيمة العددية لمرونته مساوية للواحد ($e_s = 1$) وذلك لأن التغير في الكمية المعروضة يساوي التغير في السعر.

شكل رقم (20) منحنى عرض متكافئ المرونة



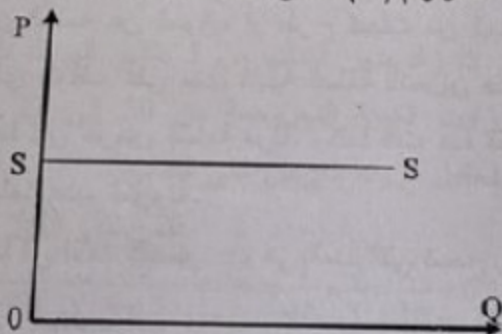
- 4- عرض عديم المرونة: وهو الذي تكون القيمة العددية لمرونته مساوية للصفر (e_{S-Q}) وذلك لعدم تغير الكمية المعروضة مهما تغير السعر.

شكل رقم (21) منحنى عرض عديم المرونة



- 5- طلب لا نهائي المرونة: وهو الذي تكون القيمة العددية لمرونته مساوية لما لا نهاية ($e_D = \infty$) وذلك لأن تغير الكمية المعروضة لا نهائي بمجرد تغير طفيف في السعر.

شكل رقم (22) منحنى عرض لا نهائي المرونة



وجدير بالذكر ان الحالتان (4) و(5) نادرتين.

- مثال (1): إذا ارتفع سعر التفاح بنسبة 5%، وازدادت نتيجة لذلك الكمية المعروضة من هذه السلعة بنسبة 10%. أوجد معامل مرونة العرض على التفاح؟

$$e_s = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P} = \frac{\% 10}{\% 5}$$

$$= \frac{2}{1} = 2$$

∴ $e_s = 2$ أي أن $e_s > 1$ وهذا يعني أن العرض مرن. والإشارة الموجبة تعكس قانون العرض.

ج- العوامل التي تؤثر في مرونة العرض

تختلف العوامل التي تؤثر في مرونة العرض باختلاف الزمن (المدة)

موضع البحث:

ج-1. ففي الأمد القصير جدا - تتوقف مرونة العرض على قابلية السلعة للتخزين، وحجم المخزون منها. ذلك أن المدة القصيرة جدا هي تلك التي تكون من القصر بحيث لا تسمح بأحداث أي تغيير في الكمية المعروضة عن طريق تغير حجم الإنتاج (وهذه مسألة تختلف باختلاف السلع) وإنما يكون التغير في حجم المعروض عن طريق حجب كميات من السلعة عن السوق، أو طرح كميات من السلعة في السوق. الأمر الذي يتوقف على مدى قابلية السلعة للتخزين فكلما زادت هذه القابلية كلما كان عرض السلعة مرنا. وكلما قلت هذه القابلية كلما كان عرض السلعة عديم المرونة.

ج-2. أما في الأمد القصير - وهي المدة التي تسمح بالتغير في كمية الإنتاج عن طريق تغير بعض عناصر الإنتاج (كعنصر العمل، المواد الأولية... الخ) فكلما كان ذلك ممكنا كان عرض السلعة أكثر مرونة والعكس صحيح.

السعر التوازني

أولاً: مفهوم السعر التوازني

من الواضح ان السوق هو المكان الذي يلتقي فيه المستهلك والمنتج ليعرض الاخير سلعته عند مختلف مستويات الاسعار. بينما يحدد الاول الكمية التي يطلبها عند مختلف مستويات الاسعار، وما تسعى اليه في هذا الصدد هو الوصول إلى نقطة التوازن التي يقبل المستهلك عندها على الشراء والمنتج على البيع مما ينتج عنه الاتفاق على الكمية والسعر. ووفقاً لذلك يتحدد سعر أي سلعة في السوق عن طريق تفاعل جانبي العرض والطلب (وهذا ما نطلق عليه بالية السوق). حيث سبق وان رأينا ان الطلب يوضح العلاقة بين الاسعار المختلفة والكميات التي يكون المشترون على استعداد لشرائها عند تلك الاسعار، ورأينا ان العلاقة التي يوضحها منحني الطلب هي علاقة عكسية بمعنى ان المشترين لن يقبلوا على شراء كميات كبيرة من السلعة إلا إذا كان سعرها منخفضاً، أما إذا كان السعر السائد في السوق مرتفعاً، فلن يقبل المشترين الا على شراء كميات صغيرة من السلعة.

ومن ناحية اخرى، رأينا ان العرض يوضح علاقة طردية بين الاسعار المختلفة والكميات التي يكون المنتجون على استعداد لعرضها في السوق. بحيث يكون المنتجون على استعداد سوى لعرض كميات كبيرة من السلعة إذا كان السعر السائد في السوق مرتفعاً، وبالعكس لن يقبلوا عرض سوى كميات صغيرة من السلعة، إذا كان السعر السائد في السوق منخفضاً.

هذا التعارض بين قوى العرض والطلب، أي بين رغبات المنتجين الذين يرغبون في سيادة اسعار مرتفعة ورغبات المشترين (المستهلكين) الذين يرغبون في سيادة اسعار منخفضة، هذا التعارض هو الذي يدفع السوق إلى حالة التوازن. وحالة التوازن هي الحالة التي تتحقق فيها رغبات كل من المنتجين والمستهلكين في آن واحد. أي هي الحالة التي تتساوى فيها الكمية

التي يرغب البائعون في بيعها مع الكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها.

اذن السعر التوازني هو السعر الذي يتحدد عند تساوي الكمية المطلوبة والكمية المعروضة، وتسمى هذه الكمية بكمية التوازن. ولتوضيح ذلك نرى في الجدول (7) وجود اكثر من سعر وبالتالي تختلف الكميات المطلوبة والكميات المعروضة. فما هو السعر الذي سيتحدد في السوق؟ ولتوضيح ذلك نمثل الجدول برسم بياني لتقاطع منحنى العرض والطلب كما في الشكل (23).

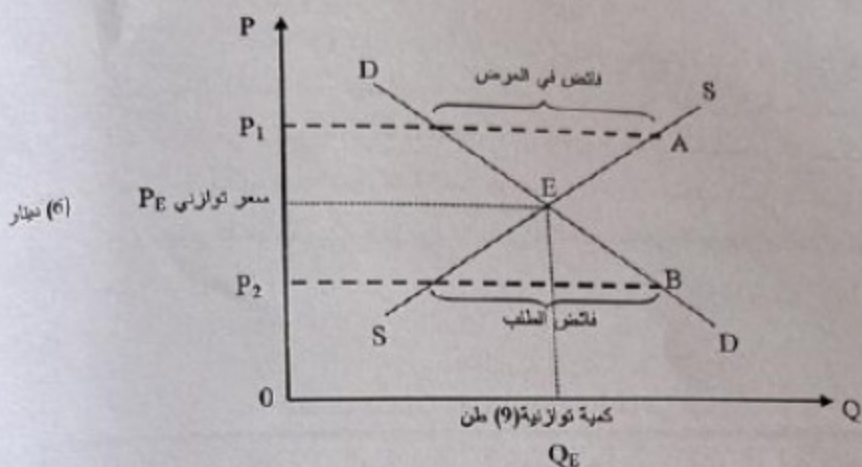
جدول رقم (7)

الكميات المطلوبة والمعرضة لسلعة ما في السوق

السعر (دينار)	الكمية المطلوبة (طن)	الكمية المعروضة (طن)	اتجاه السعر
10	2	13	إلى الأسفل
8	4	11	
6	9	9	تساوي
5	11	4	إلى الأعلى
4	13	2	

فمن البديهي ان السعر الذي سيمود في السوق هو ذلك السعر الذي تتلاقى عنده رغبات كل من المستهلكين والمنتجين، ومن الجدول أعلاه نلاحظ ان الرغبات تتلاقى عند السعر (6) دينار. وعند هذا السعر نجد ان الكمية التي يرغب المستهلكون في شرائها، تساوي الكمية التي يرغب المنتجون في عرضها في السوق. لذلك فان السعر (6) دينار هو سعر توازي والكمية (9) وحدات هي كمية توازنية كما في النقطة (E) والتي تسمى نقطة التوازن وان كل سعر يفوق أو يقل عن السعر التوازني لن يبقى طويلا ولا بد ان يتغير ويعود إلى حالة التوازن.

شكل رقم (23) منحنى توازن السوق



وعند أي سعر أعلى من السعر التوازني (6) دينار مثلا، كما في (P_1) نجد ان الكمية المعروضة كما في النقطة (A) تفوق الكمية المطلوبة. ومثل هذا السعر لا يمكن ان يستمر في السوق. لأن زيادة الكمية المعروضة هذه تؤدي إلى حدوث فائض في العرض (أي نقص في الطلب) وفائض العرض هذا هو الذي يدفع بالسعر إلى أسفل ليعود إلى مستوى التوازن. وبالمثل عند سعر أقل من السعر التوازني (6) دينار مثلا كما في (P_2) نجد ان الكمية المطلوبة في (B) تفوق الكمية المعروضة، ومثل هذا السعر لا يمكن ان يستمر في السوق. لأن الزيادة في الكمية المطلوبة تؤدي إلى حدوث فائض في الطلب (أي نقص في العرض)، وفائض الطلب هذا هو الذي يدفع بالسعر إلى أعلى ليعود إلى مستوى التوازن.

ثانياً. تغيرات الطلب والعرض وأثرها في السعر التوازني

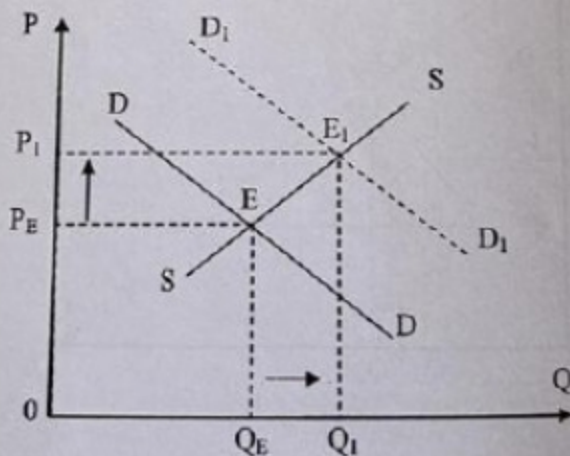
1. أثر تغير الطلب مع ثبات العرض.

أ. في حالة زيادة الطلب

من الشكل رقم (24) نلاحظ نمونجا بفترض زيادة الطلب على سلعة معينة مع بقاء العرض ثابتاً دون تغيير. ونتيجة لذلك ينتقل منحنى الطلب من (D) إلى (D₁) بينما يبقى منحنى العرض في مكانه دون تغيير. ويترتب على ذلك تغير نقطة التوازن من (E) إلى (E₁)، وارتفاع السعر التوازني والكمية التوازنية على التوالي من (P) إلى (P₁)، ومن (Q_E) إلى (Q₁).

لأن فاته عندما يزداد الطلب على سلعة معينة مع ثبات عرض تلك السلعة، فإن السعر التوازني والكمية التوازنية يزدادان.

شكل رقم (24) تغير الطلب بالزيادة مع ثبات العرض

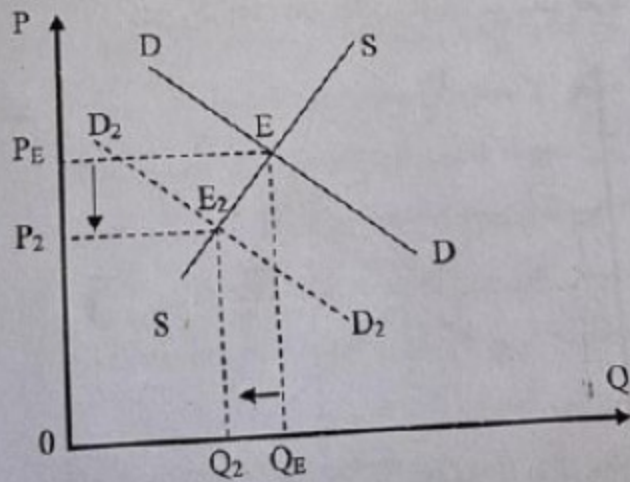


ب. في حالة انخفاض الطلب.

أما في حالة انخفاض الطلب على سلعة ما كما في الشكل رقم (25)، مع بقاء عرض السلعة ثابتاً دون تغيير. فإن منحنى الطلب سينتقل من (D) إلى (D_2) بينما يبقى منحنى العرض في مكانه دون تغيير. ويترتب على ذلك تغير نقطة التوازن من E إلى E_2 ، وانخفاض السعر التوازني والكمية التوازنية من (P_E) إلى (P_2) ومن Q_E إلى Q_2 على التوالي.

وعليه فعندما ينخفض الطلب على سلعة معينة، مع ثبات عرض تلك سلعة فإن السعر التوازني والكمية التوازنية ينخفضان.

شكل رقم (25) تغير الطلب بالنقصان مع ثبات العرض



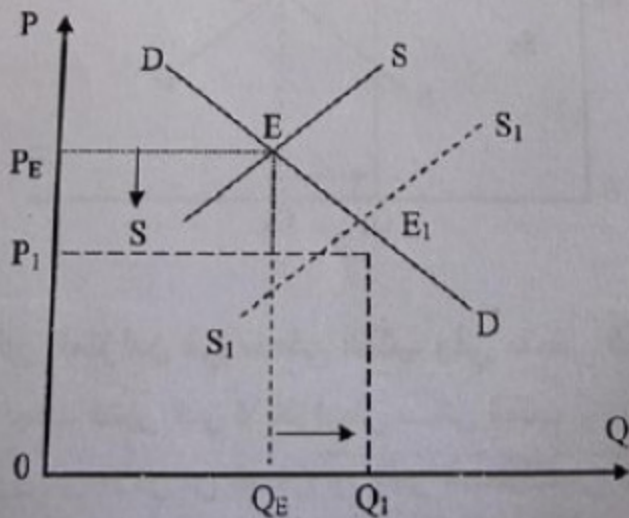
2. اثر تغير العرض مع ثبات الطلب

أ. في حالة زيادة العرض

من الشكل رقم (26) نلاحظ نموذجاً يفترض زيادة العرض لسلعة معينة مع بقاء الطلب ثابت دون تغيير ونتيجة لذلك ينتقل منحنى العرض من (S) إلى (S_1) مع بقاء منحنى الطلب في مكانه دون تغير، ونتيجة لذلك تتغير نقطة التوازن من (E) إلى (E_1) وينخفض السعر التوازني من (P_E) إلى (P_1) ، وتزداد الكمية المباعة والمشتراة من (Q_E) إلى (Q_1) .

أي عندما يزداد عرض سلعة معينة مع ثبات الطلب على هذه السلعة فإن السعر التوازني ينخفض وتزداد الكمية التوازنية.

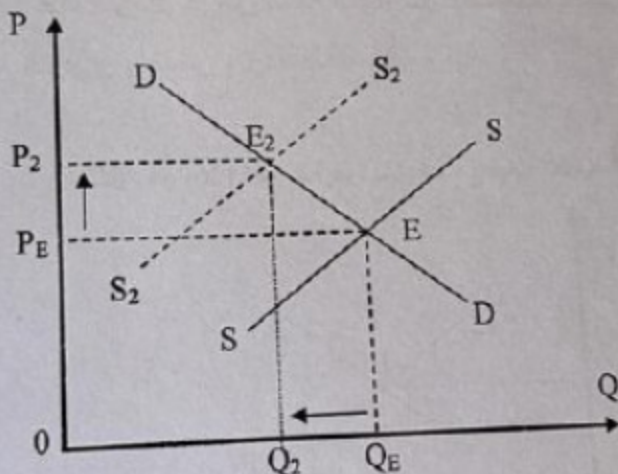
شكل رقم (26) تغير العرض بالزيادة مع ثبات الطلب



ب. في حالة انخفاض العرض.

أما في حالة انخفاض العرض على سلعة ما كما في الشكل (27) مع بقاء الطلب ثابت دون تغيير. فإن منحنى العرض سينتقل من (S) إلى (S₂) مع بقاء منحنى الطلب في مكانه، ونتيجة لذلك تغيرت نقطة التوازن من (E) إلى (E₂)، ويرتفع السعر التوازني من (P_E) إلى (P₂) وتتناقص الكمية المباعة والمشتراة من (Q_E إلى Q₂). أي أنه عندما ينخفض عرض سلعة معينة مع بقاء ظروف الطلب ثابتة فإن السعر التوازني يرتفع، بينما تنخفض الكمية التوازنية.

شكل رقم (27) تغير العرض بالانفصال مع ثبات الطلب



3. التغير المتزامن في منحنى الطلب وفي منحنى العرض

إلى جانب التغير الذي قد طرأ على منحنى الطلب أو منحنى العرض بمعزل عن الآخر من الممكن أن يتغير المنحنيات في الوقت نفسه أما في الاتجاه نفسه أو في اتجاهين متعاكسين. فيمكن أن ينتقل أي منهما بمسافة أكبر من الآخر، أو بمسافة مساوية للآخر، فإذا انتقلا في الاتجاه نفسه وبالمسافة نفسها فإن السعر لن يتغير، في حين أن الكمية سوف تتغير.

أما إذا انتقلا إلى اتجاهين متعاكسين وبالمسافة نفسها، فإن كمية التوازن لن تتغير، في حين أن سعر التوازن سيتغير. (هذه حالات متروكة للقارئ)

شكل رقم (28) تغير العرض والطلب باتجاهين متعاكسين وبالمسافة نفسها

